

SALE 50%

ฉบับปรับปรุง

เทคนิค ตั้งลูกค้าเข้าร้าน ดูดเงินล้าน เข้าบัญชี

เป็นเจ้าของธุรกิจ ต้องอ่านเล่มนี้

อ่านแล้ว
รวย
เป็นล้าน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดทเวศร์



401016940

ชัย พิษพล



ภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน สามารถบอกเรื่องราวในอนาคต
ของธุรกิจได้

สัญญาณที่บอกว่าธุรกิจกำลังมีปัญหา

- สินค้าอยู่ในร้านนาน
- กำไรและปริมาณสินค้าน้อยลง
- ต้องการเงินทุนเสริมสภาพคล่อง
- ลูกค้าน้อยลง
- ร้านดูดีน้อยกว่าคู่แข่ง
- การบริการล่าช้า
- พนักงานขัดแย้งกัน
- พนักงานอยู่ไม่ทน
- ไม่มีลูกค้าเก่ากลับมาใช้บริการ
- เจ้าของร้านต้องทำเองทุกอย่าง
- มีการทุจริตเกิดขึ้น
- ลูกค้าไม่พึงพอใจ

ฯลฯ

หลายประการในงานที่เราทำอยู่ มันบอกเราทุกวันว่าเราจะสำเร็จ
หรือกำลังล้มเหลว



สัญญาณที่บอกว่าธุรกิจกำลังไปได้

- พนักงานกระตือรือร้น
 - ร้านมีกิจกรรมมีชีวิตชีวา
 - มีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น
 - ลูกค้าเก่ากลับมาอีก
 - เมื่อเรียกประชุมแผน พนักงานกล้าแสดงความคิดเห็น
 - คู่ค้าให้เครดิตยาวขึ้น
 - มีผู้เสนอฝากขายสินค้ามากขึ้น
 - มีการจัดเรียงและเติมสินค้าใหม่ตลอดเวลา
 - เจ้าของร้านอารมณ์ดี
 - ทุกระดับตัดสินใจได้เอง
 - ทุกระบบได้รับการตรวจสอบประเมินผล
 - ตัวเลขในบัญชีธนาคารเพิ่มขึ้น
- ฯลฯ

ปัญหาที่เกิดขึ้นเนื่องมาจากเจ้าของกิจการที่ดำเนินธุรกิจล้มเหลว
“ไม่ฟัง” สัญญาณเตือนเหล่านั้น



หลายธุรกิจที่ผมให้คำปรึกษาบอกว่ารู้สัญญาณดีแต่ไม่รู้
จะเริ่มแก้ตรงไหน เพราะมันยุ่งเหยิงปนเปื้อนสับสนวนวายไปหมด

ผมแนะนำว่าให้แก้ที่ตัวเราเอง เพราะเราไม่สามารถ
เปลี่ยนแปลงผู้อื่นได้ เราต้องเริ่มที่การมีสมาธิ บันทึกปัญหาและวิธี
แก้ไขที่ละหมวดหมู่ลงบนกระดาษ จากนั้นก็เรียงลำดับความสำคัญ

ผมมักให้คำแนะนำว่าให้หากระดาษ A4 ไว้ 33 แผ่น
แผ่นแรกเขียนว่า “ประสิทธิผลมาจากประสิทธิภาพ”

แผ่นที่ 2 และ 3 เขียนปัญหาที่ต้องแก้ไขทั้งหมดที่
เกี่ยวกับกิจการ



แผ่นที่ 4 ถึง 33 เขียนวันเดือนปีไว้บนหัวกระดาษแล้ว
ปล่อยวางไว้อย่าเพิ่งไปยุ่ง

หยิบแผ่นที่ 4 เขียนสิ่งที่ต้องทำในวันนี้
(จากหัวข้อในหน้า 2 และ 3 ที่เขียนไว้ก่อน)

ทำมันทีละข้อ

ทำข้อแรกไม่เสร็จอย่าไปทำข้ออื่น

ทำแบบนี้ทุกวัน

บางคนใช้กระดาษแค่ 6 - 7 แผ่นก็ลุล่วงได้



การหายใจเข้าออกยาวๆ การมีสมาธิโฟกัสกับเรื่องที่ทำอยู่ การคุมความรู้สึกไม่ให้เครียดกับเรื่องเล็กน้อย ผมขอแนะนำให้อ่าน “อานาปานัสสติ” คลิกชีวิตดีๆ ด้วยสมาธิ

สอง เล่มนี้สุดยอดมากครับ เข้าใจง่าย ทำง่าย มีสุขได้ทุกนาที เมื่อมีสติ – ไม่เครียด เราก็พ้นจากความสับสนวุ่นวาย ความยุ่งเหยิงอับจนของภารกิจทั้งหลาย เราก็จะมองเห็นได้ชัดเจนขึ้น จนในที่สุดเราก็สามารถจัดระเบียบ สร้างระบบแก้ปัญหาไปตามลำดับได้



ถ้าเราเป็นนักมวย ชัยนออกหมัด ชัยนชก อาจชนะ
คะแนน แต่ถ้าพลาดโดนเพียงหมัดเดียวจากคู่ต่อสู้ ก็อาจถูกน็อกได้
บางคนมั่นใจว่าหมัดหนัก เล็งแต่เป้าทั้งวัน รอแต่จังหวะจนครบยก
ก็ไม่ได้ทำอะไร พ่ายแพ้ไปในที่สุด

เจ้าของธุรกิจที่รวยเป็นล้าน ต้องมองให้เห็นเป้าและ
ชัยนชก ต้องรู้จักเดินฟุตบอลเวิร์กสร้างจังหวะ ต้องถอยเพื่อออกกำลัง
หรือบรรเทาอาการเจ็บปวด

และต้องรุกเพื่อเผด็จศึกให้เป็น
เพราะเวลาของเรามีเพียงแค่เสี้ยววินาทีเท่านั้น



ธวัชชัย พีชผล



ลงทุนให้มากกับพนักงาน	22
ตัวอย่างที่ดีมีค่ากว่าคำสอน	34
ห้ามพนักงานชายใช้โทรศัพท์	37
หรือจับกลุ่มพูดคุยกันในที่ทำงาน	
ลูกจ้างป่วยต้องให้หยุดงาน	
เทคนิคเพิ่มยอดขายทันที	38
รวยทางลัด	53
ตัวอย่างแผนงานเบื้องต้น	56
ทำงานแบบใดจึงมีประสิทธิภาพและรวย	60
เพิ่มลูกจ้างวันละคน	64
๗ วัน 1 ครั้ง ๗ ครั้ง	69
รวยเงินและมีมาตรฐาน	
เปลี่ยนหน้ามึงเป็นรอยยิ้ม	๗0
เปลี่ยนรอยยิ้มให้เป็นกำไร	
หน้าที่ของลูกจ้าง	๗3
เมื่อพนักงานมาทำงานสาย	๗5
หรือไม่รับผิดชอบต่อหน้าที่	
ติดก่อนรับพนักงาน	๗๗
ทำเนืออย่างไรไม่ให้ลูกน้องเสียใจ	81
ถ้าลูกน้องคุณเป็นแบบนี้	84
นายที่ลูกน้องหมดศรัทธา	86
เป็นนายที่ใครว่าสบาย (ใครใช้ให้เป็น)	90
ลักษณะ: ซองเจ้าซองกิจการ 14 ประการ	92
ที่ประสบความสำเร็จ	
แน่หรือว่าพนักงานรู้หน้าที่ตัวเอง	96
พนักงานมีส่วนร่วมได้อย่างไร	98



จนเพราะทำตัวรวน	138
เศรษฐีคืนสอนรวน 12 ประการ	140
บัญญัติพ่อค้า 16 ประการ	148
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	153
การยื่นแบบฯ เสียภาษีสำหรับผู้มีเงินได้ ระหว่งปี	160
แหล่งที่มาของเงินได้ที่ต้อง นำไปคำนวณการจ่ายภาษี เงินได้ที่ต้องนำมาชี้แจง	163
การคำนวณภาษี วิธีการคำนวณ หักค่าใช้จ่ายจาก รายได้พึงประเมิน	167
สิทธิหักลดหย่อนภาษี	175
ช่วงเวลาที่ต้องจ่ายภาษี	182
สถานที่ยื่นแบบฯ สดง	203
รายการภาษี	214
การชำระภาษีด้วย เงินสด ธนาคณัติ หรือเช็ค	217
การขอผ่อนชำระภาษี	220
ค่าปรับหากไม่ยื่นชำระภาษี ภายในระยะเวลาที่กำหนด	224
ผู้มีหน้าที่เสียภาษี	227
เงินได้นิติบุคคล นิติบุคคลใด	233
ที่ไม่ต้องเสียภาษี	



สู่ความร่ำรวยด้วยการดิ้นใหม่ทำใหม่	101
ธุรกิจชำชุดวิจวัญ อดปึกสู่ความสำเรีจ	103
เพราะดิ้นใหม่ทำใหม่	
ตกแถ่งร้านอย่างไร	105
จึงเรียกว่าดิ้นใหม่ทำใหม่	
ดิ้นใหม่ทำใหม่ ให้ร้านอย่างไร	107
ปรับโฉมหน้าร้าน	111
รกแหน่ละป้ายโฆษณา	113
ชื่อแบบสะสมยอด	116
ชื่อแบบชิงโชค	118
ชื่อแบบร่วมทำบุญ	120
ชื่อแบบสมาชิก VIP	122
ทำตัวเป็นลูกค้า	124
เวลามองร้านตัวเอง	
หาคุดขายให้สินต้าที่อยากขาย	126
เป็นเจ้าของร้านที่ถูกลือว่านีสัยดี	129
ลูกค้าที่รู้จักเจ้าของร้าน	130
จะช่วยเหลือร้านทางอ้อม	
สินต้าทุกรุ่นต้องรับลดราคาและระบายออก	132
หมุนเวียนเปลี่ยนสินต้าให้เป็น	
ป้องกันไม่ให้ร้านตุนถูกมองว่ามีแถ่ของเดิมๆ	
หยุดยั้งความเสียหาย	134
รายจ่ายที่ไม่ดาตดิแถ่มีจริง	
ต้นทุนต่ำกำไรง่าย	136

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b00102205>



[Multi view](#) [View map](#)

เทคนิคการดึงลูกค้าเข้าร้าน ดุดเงินล้านเข้าบัญชี / ธวัชชัย พิษผล.

Author	ธวัชชัย พิษผล
Published	กรุงเทพฯ : เอ็ดดูเคชั่น ไมนด์ โลกซ์ มัลติมีเดีย, 2561
Detail	328 หน้า : ภาพประกอบ, 21 ซม
Subject	การจัดการตลาด(+) การบริหารธุรกิจ(+) ความสัมพันธ์กับลูกค้า(+) การตลาดทางตรง(+)
ISBN	9786162758300
ประเภทแหล่งที่มา	Book

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น